

# 로고

- 사업명 : Toybox

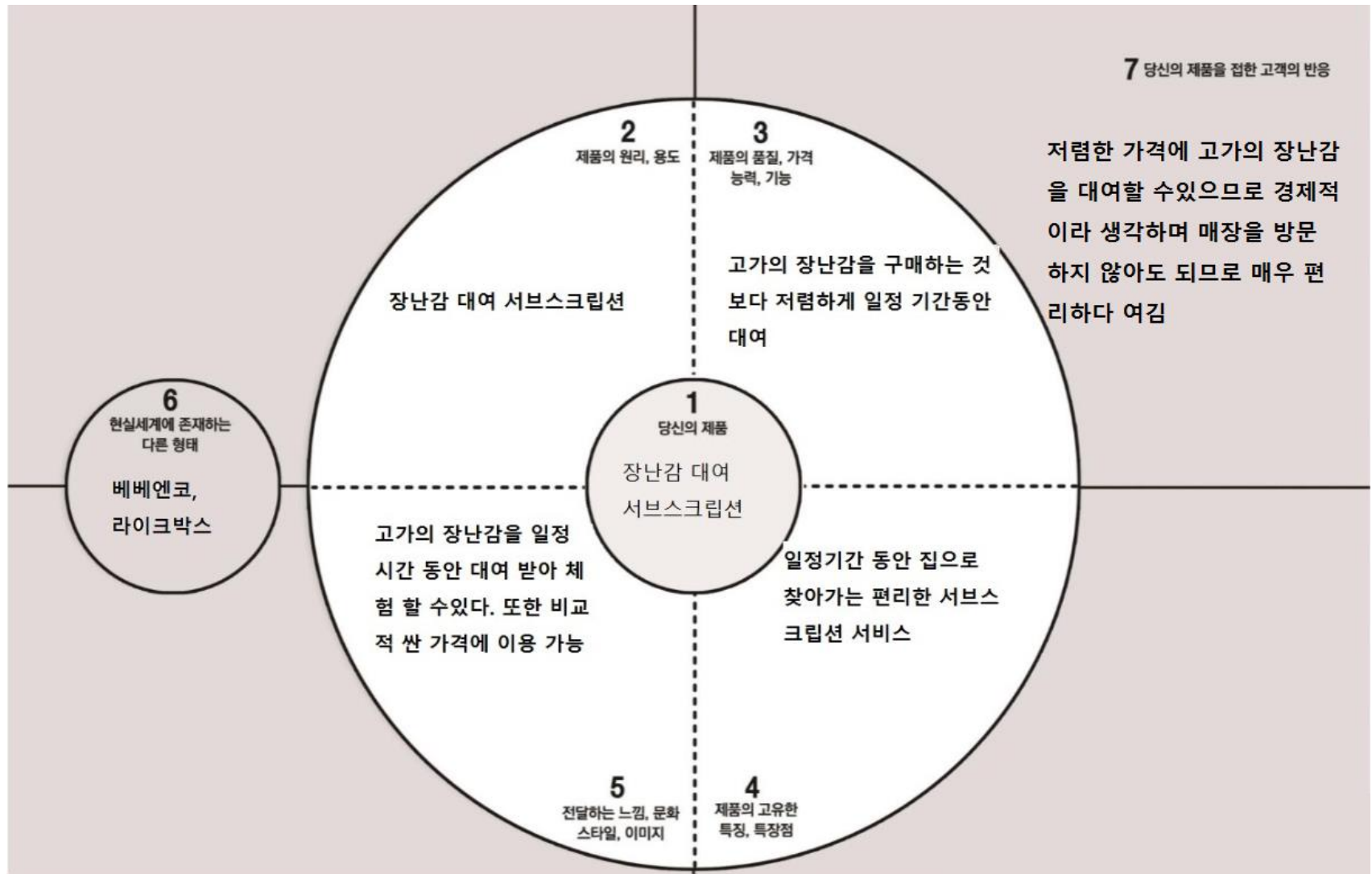
도안 #1



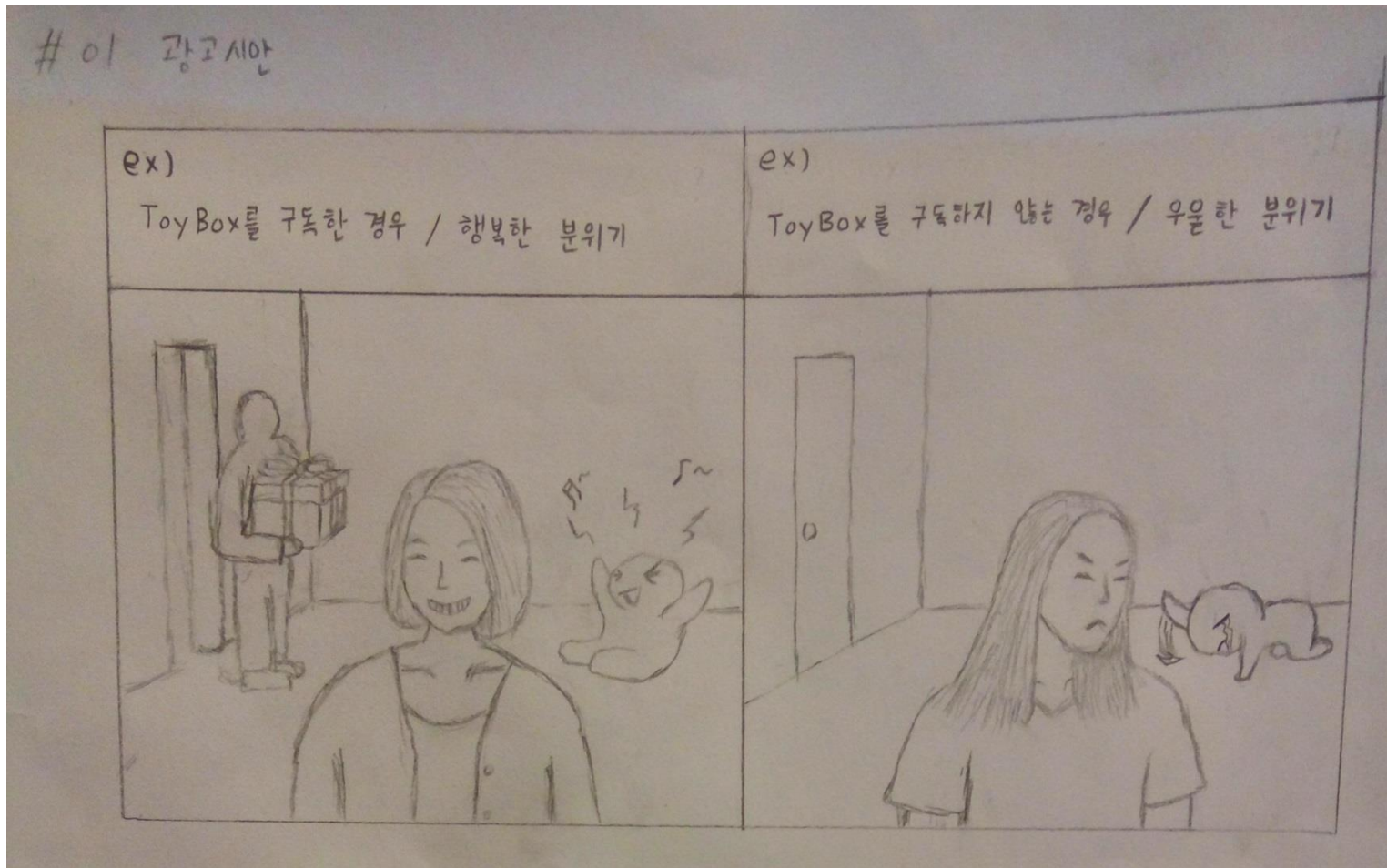
도안 #2



# Concept ball



# One page AD



# One page AD

# 02 광고시안

ex)

진열장의 장난감 개당 100元



ex)

ToyBox를 구독하는 경우 전부 100元



# Defining Target Customer

## DEMOGRAPHIC FACTORS 인구통계학적인 변인

하기 변인 중 중요한 것을 3가지 이내로 선택하세요.

AGE 나이  <b>30대</b>	GENDER 성별  <b>여자</b>	SEXUALITY 성적 취향	FAMILY SIZE 가족구성원 수
NATIONALITY / RACE 국적/인종	LANGUAGE 사용 언어	EDUCATION 교육  <b>높음</b>	OCCUPATION 직업
INCOME 소득	SOCIOECONOMIC STATUS 사회적 지위	RELIGION 종교	REGION 지역

인구통계학적 변인으로 설명되는 TARGET CUSTOMER를 한 문장으로 정의하기

**30대 주부로서 교육 수준이 어느정도 높음**

초기 핵심 타겟 고객 정의 **주부로서 교육수준이 어느정도 높으며 자녀의 교육과 장난감에 관심이 많은 30대 여성**

## PSYCHOGRAPHIC FACTORS 심리묘사적인 변인

하기 변인 중 중요한 것을 2가지 이내로 선택하세요.

ATTITUDE 태도 : 어떤 사건, 이슈에 대한 고객/이용자의 신념/의견

**자녀 교육에 관심이 많음**

Ex) 정치적 이슈에 민감하고 자기 주장이 강함

PERSONALITY 성향/취향 : 고객/이용자가 갖고 있는 행동패턴/성향

**자녀의 새로운 장난감에 관심이 많음**

Ex) 새로운 것을 시도하기 좋아함, 지루한 일을 싫어함, 유행에 민감함

LIFE STYLE 라이프 스타일 : Personality에 따른 고객/이용자의 삶의 방식

Ex) Geek, Well-being, 로하스

HOBBIES/INTERESTS 취미/관심사

**가족의 건강, 자녀의 교육**

Ex) 사진, 스포츠, 패션, 오락, 게임 : 고객/이용자가 가장 관심 있어하는 취미/관심사

심리묘사적 변인으로 설명되는 TARGET CUSTOMER를 한 문장으로 정의하기

**자녀의 교육과 장난감에 관심이 많은 30대 주부**



# Persona

## PERSONA

: 가면이라는 뜻의 심리학 용어  
(고객을 대표하는 특정인물)



“ 아이에게 좋은 장난감 많이 사주고 싶은데, 하루가 다르게 커 가는 아이에게 모든 걸 사주기에는 부담스러운감이 있죠. 조금 더 저렴한 가격으로 더 많은 장난감을 선물해줬으면 해요.

### Goals

- + 많은 종류의 장난감을 선물 해 주고 싶다.
- + 장난감을 대여 할 수 있었으면 좋겠다.
- + 아이에게 적합한 장난감을 추천 받고 싶다.
- +
- +

이름 홍수아

Primary Persona  
(Earlyvangelist)

### 근무처

나이 : 35

직업 : 가정주부

위치 : 중국 길림성 연길시

연봉 : 5000만원~6000만원 선

결혼유무 : 유부녀, 두 아이가 있는 화목한 가정.

### About

35세의 홍수아씨는길림성 연길시 부근 아파트에거주중이며, 8년전 결혼하여 두 아이를 두고 있는 가정주부이다. 첫 아이가 쓰던 장난감을 지금은 둘째 아이가 쓰고 있는게 마음은 불편하지만, 새로 사주자니 경제적으로 부담된다. 금방 크는 아이들 때문에 몇 년 쓰지 못하고 버리게 된다.

### 걸림돌 (Problem/Fear)

- + 몇 년 쓰지 못하고 버리는 장난감을 매번 사자니 경제적으로 부담된다.
- + 대여를 하자니 파손, 위생적으로 걱정되는 부분이 많다.
- + 아이에게 어떤 장난감이 가장 적합한지 고민된다.

# Designing Customer Job Story

<b>When</b>	저렴한 가격에 다양한 고가의 장난감을 대여하고 싶을 때
<b>I want to</b>	매번 장난감을 구매하기 보다는 아이들의 연령에 맞는 장난감을 정기적으로 구독 하고 싶을 때
<b>So I can</b>	장난감을 개별 구매 하는 것 보다는 저렴한 가격에 많은 종류의 장난감 서브스크립션 서비스 제공
<b>This is hard today because</b>	매번 구매하지 않아도 되므로 경제적이다.
<b>Product X Helps Because</b>	장난감을 매번 구매하지 않아도 되고 여러사람이 대여 가능하므로 매우 경제적

# Defining Value Proposition

그들은 누구인가?	미취학 아동을 자녀로 둔 30대 주부
그들이 직면한 가장 중요한 과제는 무엇인가? (MAIN JOB)	과연 이 제품을 사용 하였을 때 우리 자녀에게 필요한 장난감이 올까?
그들의 어떤 PROBLEM/FEAR/WANT를 공략할 것인가 (SUB JOB)?	이 제품을 어떻게 홍보해야 할 것인가
타겟 고객이 현재 사용하는 지배적인 대안은 무엇인가?	장난감을 구매하거나 혹은 다른 서브스크립션 서비스를 통해 구매
어떤 것들을 제공할 것인가?	장난감 대여 서브스크립션
유사한 제품, 경쟁제가 존재하는 가?	베베박스-구매라는 점이 조금 다르지만 장난감 서브스크립션이라는 점은 유사
경쟁재대비 UNIQUE한 부분은 무엇인가?	베베박스는 서브스크립션 박스를 구매하는 것이며, Toy Box는 대여라는 점이 차별화 이다
한 문장으로 정의 가능한 UNIQUE VALUE PROPOSITION은 무엇인가?	일정 기간동안 구매하지 않고 대여 서브스크립션 서비스를 받아 볼 수 있다.



# 초기 거점시장 선정

제품, 서비스 컨셉 (MISSION 1 참조)

정기적으로 새로운 장난감을 배송해주고 기존의 장난감은 수거하는 서비스

타겟 소비자의 분류/특성 A

30대 여성이다

OTHERS

타겟 소비자의 분류/특성 B

주부이다

OTHERS

타겟 소비자의 분류/특성 C

자녀 교육에 관심이 많다

OTHERS

타겟 소비자의 분류/특성 D

자녀의 창의성을 길러주는  
장난감에 관심이 많다

OTHERS

## T A M

우리 서비스와 연관된 인접시장규모

-> 25~35세 인구수 (바링허우)

약 2억 3000만 명

## S A M

우리 서비스로 100% 점유 할 경우 시장 규모

-> 25~30세 인구 중 여성의 수 (성비 1:1.2)

약 1억 2500만 명

## S O M

유효시장내에서 가능한 초기 핵심타겟의 시장규모

-> 25~30세 여성 중 인터넷을 잘 활용하는 수 (68%)

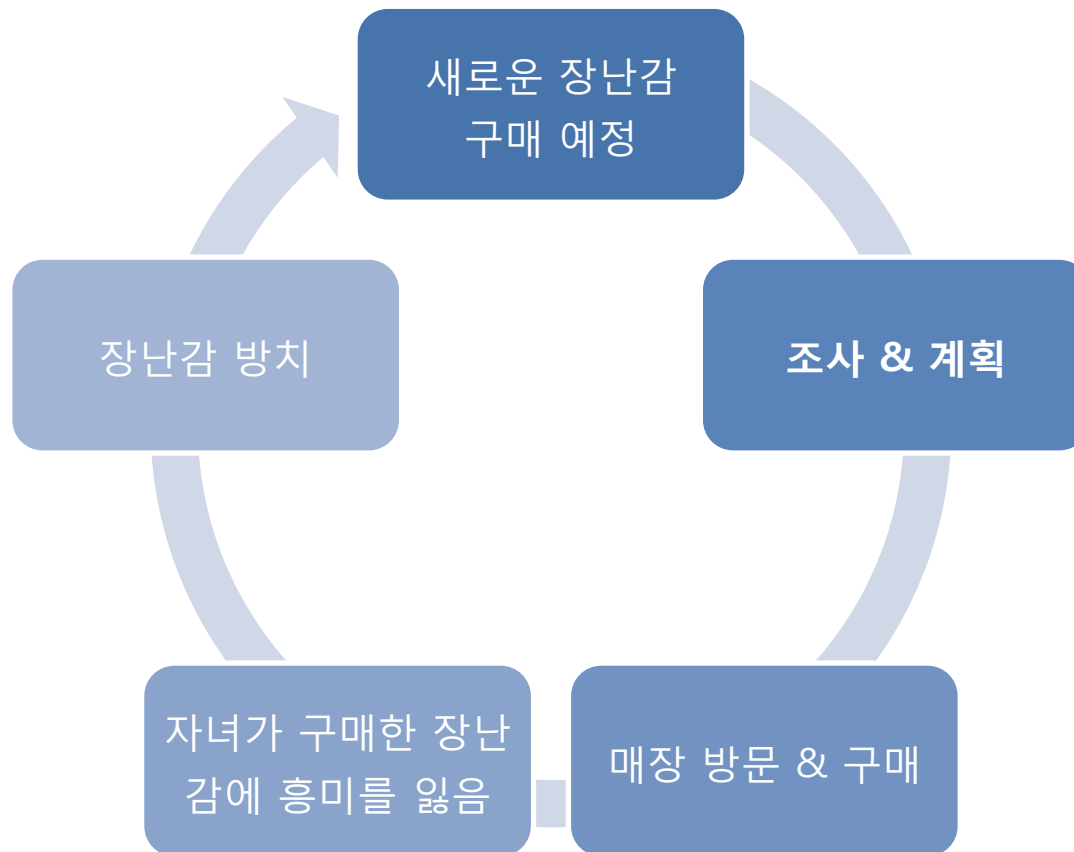
약 8500만 명

# 시장 규모 추정

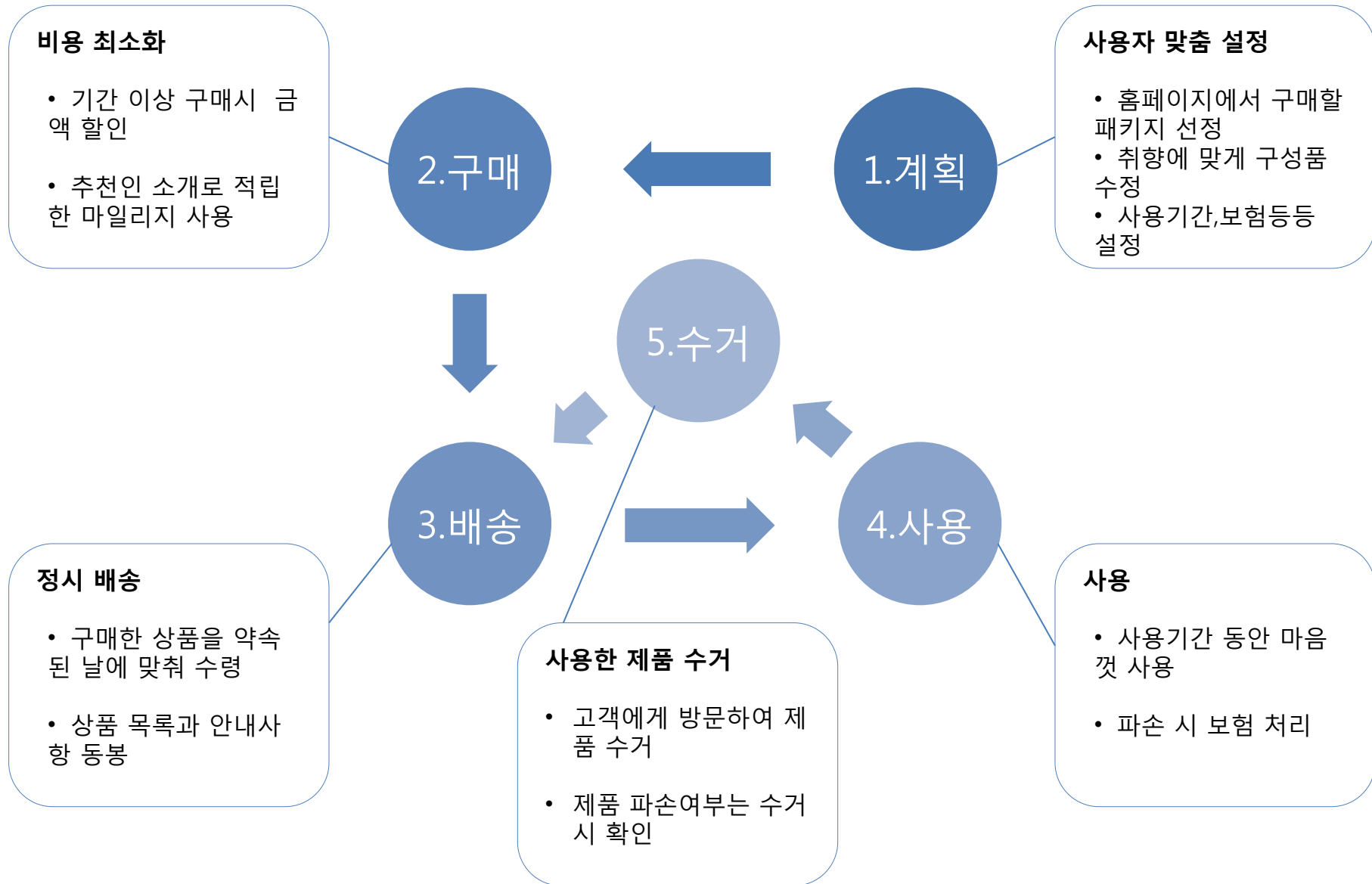
1. 현재 중국의 인구수는 대략 2015년 기준 13억 7000만명으로 그 중 장난감이 필요한 만 14세 아이들의 수는 대략 2억2000만명 이다. 또한 중국의 소득수준 향상 및 한 자녀 정책완화로 아동 장난감 수요가 높다. 또한 젊은 부모는 아이의 정서 발달과 교육열이 높아져 장난감 소비에 대해 부모님 세대보다 수용력이 높다.
2. 중국의 장난감 협회의 조사에 따르면 보통 미취학 아동의 장난감을 구매할 때 평균적으로 사용하는 금액은 307위안 정도로
  - a.대략 1년에 4회 장난감을 구매 한 다는 가정하에  $4 \times 307 = 1228$ 위안
  - b. $1229 \times 2$ 억2000만 = 2700억 위안
- 3.장난감시장 시장규모-2700억 위안

# Use Case

- 장난감 구매의 악순환



# Use Case





# Toybox 브로슈어

## SUSCRIBE

구독서비스를 신청 해 주세요  
월 99元으로 아이에게 기쁨을 주세요.



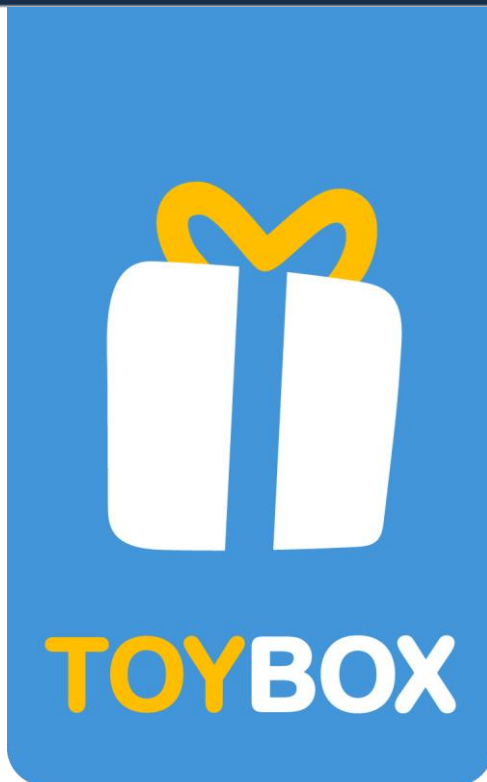
## REQUEST

원하시는 상품이 생겼나요? 메일 또는  
문자로 주문서를 작성 해 주세요



## SHIPPING

입금 확인 후 빠른 배송으로  
찾아뵙겠습니다.



## why use?

### ①effective

돈은 줄이고 장난감은 늘리고

### ②variety

400여 종의 국내,외 최고급 제품들을  
저렴한 가격으로 만나보세요.

### ③suitable

당신의 아이에게 딱 맞는  
장난감을 선물하세요

# 핵심역량

- 품질이 좋은 고가의 제품들을 엄선하여 제공
- 최고의 서비스를 제공하여 최고의 고객만족도를 유지
- 시장을 선점한 기업이 없기 때문에 빠른 고객 확보로 네트워크효과를 노린다

# 경쟁사 분석

## 1. 장난감아저씨

- 출생 후~7세 미만의 아동을 위한 유아용품 및 장난감 대여.
- 온라인 및 오프라인 이용 가능.
- 전국에 오프라인 체인점을 보유하고 있으며 10년째 대여 중.
- 가격대는 1만원~4만원 선,
- 월 1회 전국 직접 배송.
- 고의성이 없는 장난감 파손의 경우 별도의 배상X, 유아용품 분실의 경우 제품의 70% 배상.
- 소형장난감 위주의 대여.

# 경쟁사 분석

## 2.해피장난감

- 4세~7세의 초등학교 입학 전 단계의 아동에게 장난감 대여.
- 수입장난감 위주로 대여.
- 특가, 이벤트가 비교적 많음.
- 중고상품 구매가능.
- 대형장난품 위주의 대여,
- 제품파손에 의해 고객이 부담해야하는 A/S 비용이 비교적 큼.
- 사용기간 동안 맞교환 가능.

# 경쟁사 분석

## 3.토이키즈

- 출생 후~7세 미만의 아동을 위한 유아용품 및 장난감 대여.
- 소형장난감부터 대형장난감까지 고루 있음.
- 하지만 종류가 다양하진 않음.
- 유일하게 패키지대여가 있음,
- 파손에 의한 고객의 책임이 있음.



# 경쟁사 분석

## 다양성

해피장난감 > 장난감아저씨 > 토이키즈

## 위생상태, 장난감의 질

해피장난감 = 장난감아저씨 = 토이키즈

## 배송,고객서비스(A/S)

장난감아저씨 > 해피장난감 = 토이키즈

## 가격

장난감아저씨 = 토이키즈 = 해피장난감

## 기타서비스 (이벤트/패키지 판매/중고물품판매)

해피장난감 > 장난감아저씨 > 토이키즈

# 경쟁력 포지셔닝 차트

